

株式会社沼尻テキスタイル研究所

東京都渋谷区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

協力工場の技術力への深い理解と精緻なマーケティングによる商品企画で顧客の求める素材を提案し海外販路を開拓

- 市場ニーズを見抜く商品企画力とクイックレスポンスによる生地開発と潜在顧客への地道な生地提案で海外販路を開拓
- 生産現場での協力工場の技術力への理解とマーケティングに基づく商品企画力
- 顧客の要望に速やかに対応した企画力により開発されるこだわりの生地

企業基本情報

所在地	東京都渋谷区千駄ヶ谷 1-22-6 松山ビル 3階
電話/FAX	03-6439-1760/03-6439-1761
URL	http://numaken.com/
代表者	代表取締役 沼尻 謙一郎
設立	2004年
資本金	1,000万円
従業員数	10人



会社概要

同社は、大手テキスタイルメーカーで経験を積んだ沼尻氏が、日本製テキスタイルのよさを活かしたものづくりをしていきたいとの思いから2004年に立ち上げたテキスタイルコンバーターである。ジャージ（丸編み）を最も得意とし、年間100品番以上の新規企画商品を市場に投入できるのは、匠の技を持つ協力工場の特徴を知り尽くした上での密接な取組関係とマーケットニーズを的確に捉えた企画力がその支えとなっている。



新規生地開発打合せ

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

商品企画力、クイックな生地開発、そして、潜在顧客への生地提案で海外販路を開拓

顧客ニーズに従ってクイックレスポンスで新規商品開発に対応ができる機動力は、地道な潜在顧客への継続的な新規生地提案を重ねていくことが重要となる。この工場とアパレルメーカーの橋渡し業務につながる営業活動において最も重要となるのが、企画力といえる。新たな海外市場参入においても、同社の協力工場の商品開発力に精通した上でのマーケティングによる商品企画開発は、高く評価が得られたことから有力ブランドへの生地の販売、という実績につながったのだといえる。



商品企画開発の例

生産現場での協力工場の技術力への理解とマーケティングに基づく商品企画力

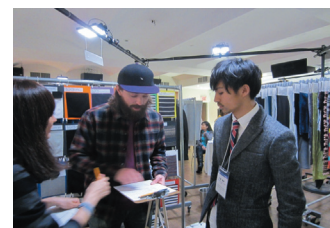
同社は、ジャージ（丸編み）を最も得意とし、オリジナルの糸などを使用して、商品企画に最も適した特性を持つ協力工場の技術を活かすことで、風合いや肌触りに特徴のある高付加価値生地を生産している。加えて、国内では、日本のデザイナー企業への販路開拓を積極的に行い、その際に培われたマーケティング力と営業活動のノウハウを海外での販路開拓にも活かすことで、顧客にとって、生地も含めトータルの意味で、同社の営業提案力が魅力的となっている。



代表的素材

顧客の要望に速やかに対応した企画力により開発されるこだわりの生地

企画のアイディアは、国内外の小売店舗の店頭で各ブランドの素材使いに関するリサーチを頻繁に行って得た情報や、顧客であるアパレルブランドからの生地に対するフィードバックが源となっている。これらの情報を協力工場と連携を密にとりながら、顧客の要望に忠実に、かつスピーディーに生地に反映させていくことができるフットワークの軽さが特徴である。



海外展示会商談風景